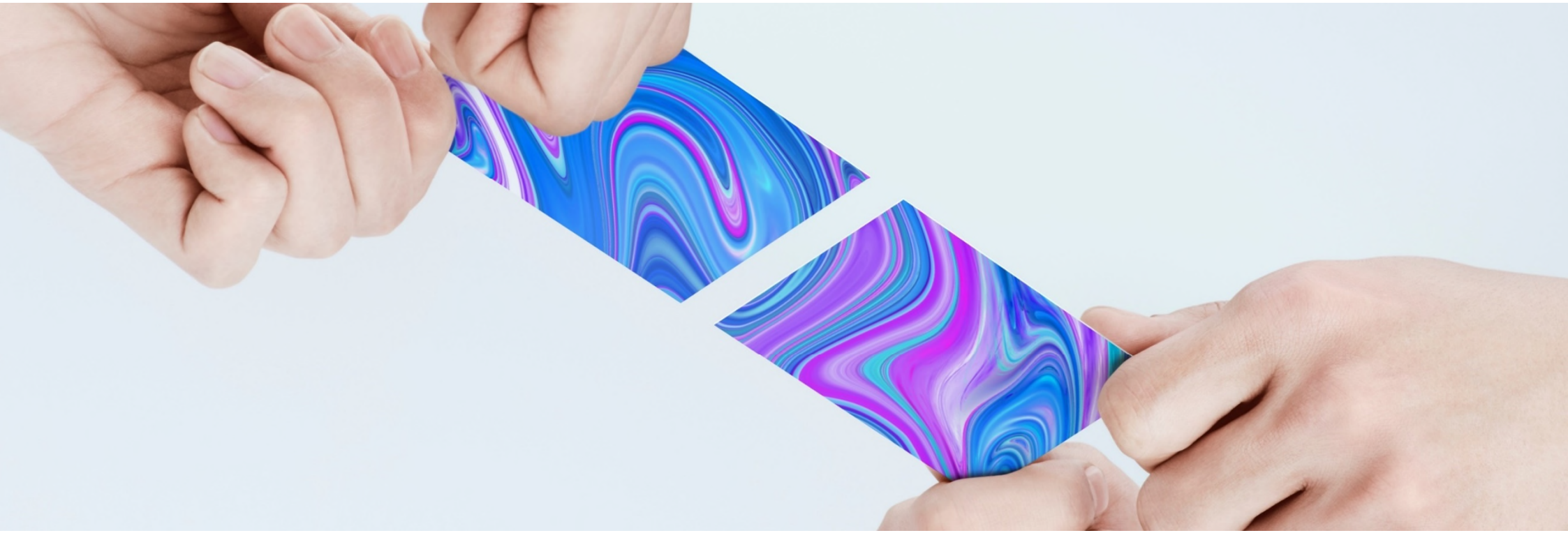


2021年5月期 第3四半期
決算説明資料

Sansan株式会社

2021年4月13日

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

© Sansan, Inc

目次

1 2021年5月期 第3四半期実績

2 主な経営／事業トピックス

3 2021年5月期 通期業績見通し

補足資料（グループ概要・Sansan事業・Eight事業・新たな取り組み）

© Sansan, Inc

目次

1 2021年5月期 第3四半期実績

2 主な経営／事業トピックス

3 2021年5月期 通期業績見通し

© Sansan, Inc

第3四半期累計実績ハイライト

- **連結売上高は前年同期比21.5%増、連結営業利益は前年同期比324.5％増**

  売上高：Sansan事業は19.3%増、Eight事業は49.1%増

  営業利益：Sansan事業は40.0%増、Eight事業は176百万円の赤字縮小

- **通期業績見通しに対して、連結売上高・連結営業利益ともに順調な進捗**

  連結営業利益の実績は、すでに業績予想レンジの下限値を超過も、
  第4四半期において中長期的な成長実現に向けた各種投資を実施予定

- **クラウド請求書受領サービス「Bill One」の高成長が継続**

  2021年2月後半より、テレビCMの放映を開始
  契約件数は前四半期末比で86.5%増

© Sansan, Inc

連結実績の概況

売上高は前年同期比21.9%の増収
売上高の増加に伴って利益率が改善し、営業利益は大きく増益

（百万円）

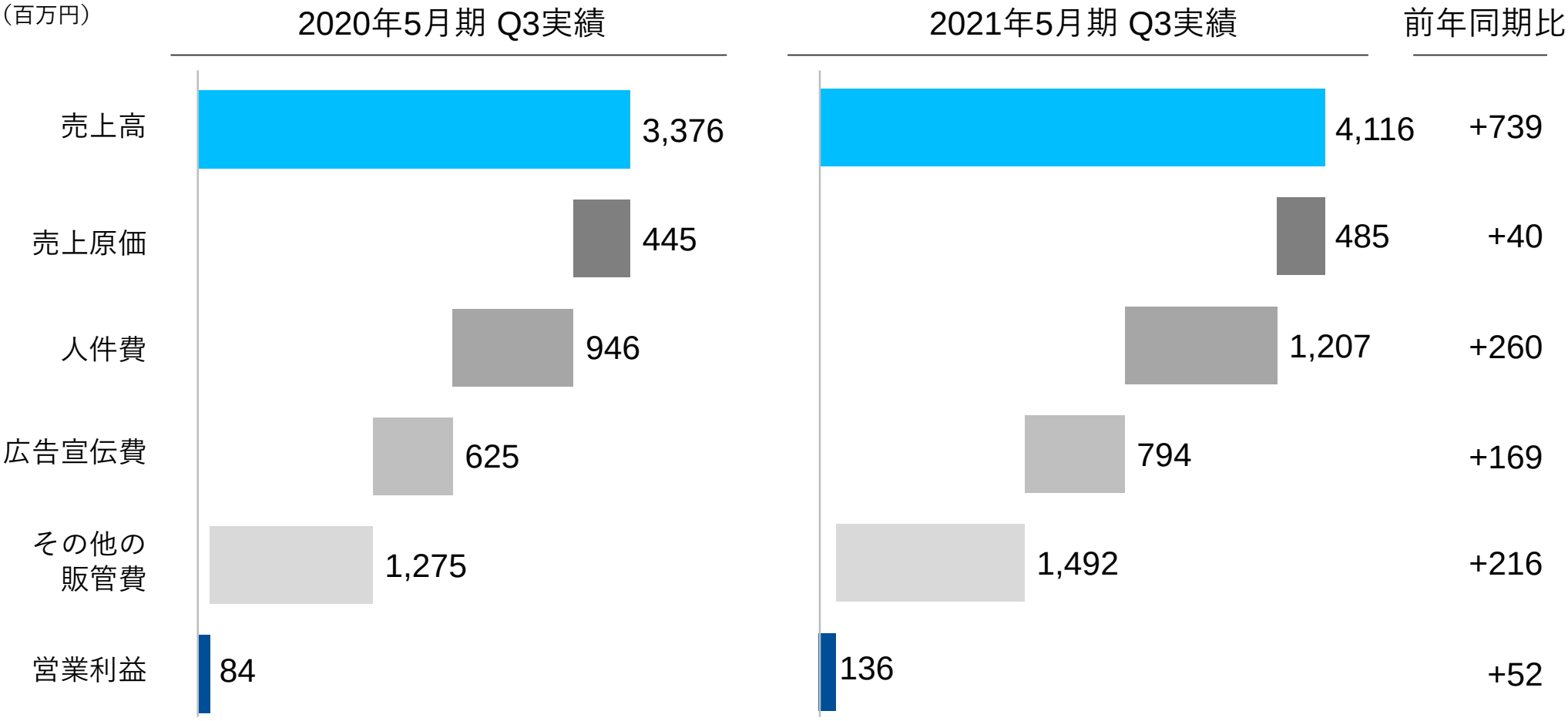
連結業績	2020年5月期 Q3実績	2021年5月期 Q3実績	2021年5月期 前年同期比	（ご参考）2021年5月期 Q3累計実績	（ご参考）2021年5月期 前年同期比
売上高	3,376	4,116	+21.9%	11,753	+21.5%
売上総利益	2,931	3,630	+23.9%	10,321	+24.1%
売上総利益率	86.8%	88.2%	+1.4pt	87.8%	+1.8pt
営業利益	84	136	+62.1%	823	+324.5%
営業利益率	2.5%	3.3%	+0.8pt	7.0%	+5.0pt
経常利益	63	25	-60.8%	479	+490.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-3	25	–	413	–
EPS	-0.10円	0.83円	–	13.29円	–

© Sansan, Inc

連結営業利益の増減要因

成長戦略の実行によって広告宣伝費及び人件費は増加したものの、売上高の増加に伴い、営業利益は前年同期比52百万円の増益

連結売上高～営業利益の状況



© Sansan, Inc

セグメント別実績の概況

Sansan事業、Eight事業ともに増収、増益（赤字縮小）

（百万円）	2020年5月期	2021年5月期		（ご参考）2021年5月期	
売上高	Q3実績	Q3実績	前年同期比	Q3累計実績	前年同期比
連結	3,376	4,116	+21.9%	11,753	+21.5%
Sansan事業	3,140	3,751	+19.4%	10,651	+19.3%
Eight事業	235	366	+55.3%	1,104	+49.1%
調整額	―	-1	―	-2	―
営業利益					
連結	84	136	+62.1%	823	+324.5%
Sansan事業	1,123	1,674	+49.1%	4,528	+40.0%
Eight事業	-248	-179	―	-538	―
調整額	-790	-1,358	―	-3,166	―

© Sansan, Inc

Sansan事業の概況

売上高は前年同期比19.4%増
売上高の増加や広告宣伝費の減少等に伴い、営業利益は前年同期比49.1%の増益

（百万円）

Sansan事業	2020年5月期 Q3実績	2021年5月期 Q3実績	2021年5月期 前年同期比	（ご参考）2021年5月期 Q3累計実績	（ご参考）2021年5月期 前年同期比
売上高	3,140	3,751	+19.4%	10,651	+19.3%
ストック売上高 (1)	2,879	3,538	+22.9%	10,100	+24.6%
営業利益	1,123	1,674	+49.1%	4,528	+40.0%
営業利益率	35.8%	44.6%	+8.8pt	42.5%	+6.3pt
「Sansan」契約件数	6,587件	7,523件	+14.2%		
契約当たり月次売上高 (2)	163,000円	167,000円	+2.5%		
直近12か月平均月次解約率 (3)	0.56%	0.67%	+0.11pt		
Sansan事業部 従業員数	381人	478人	+97人		

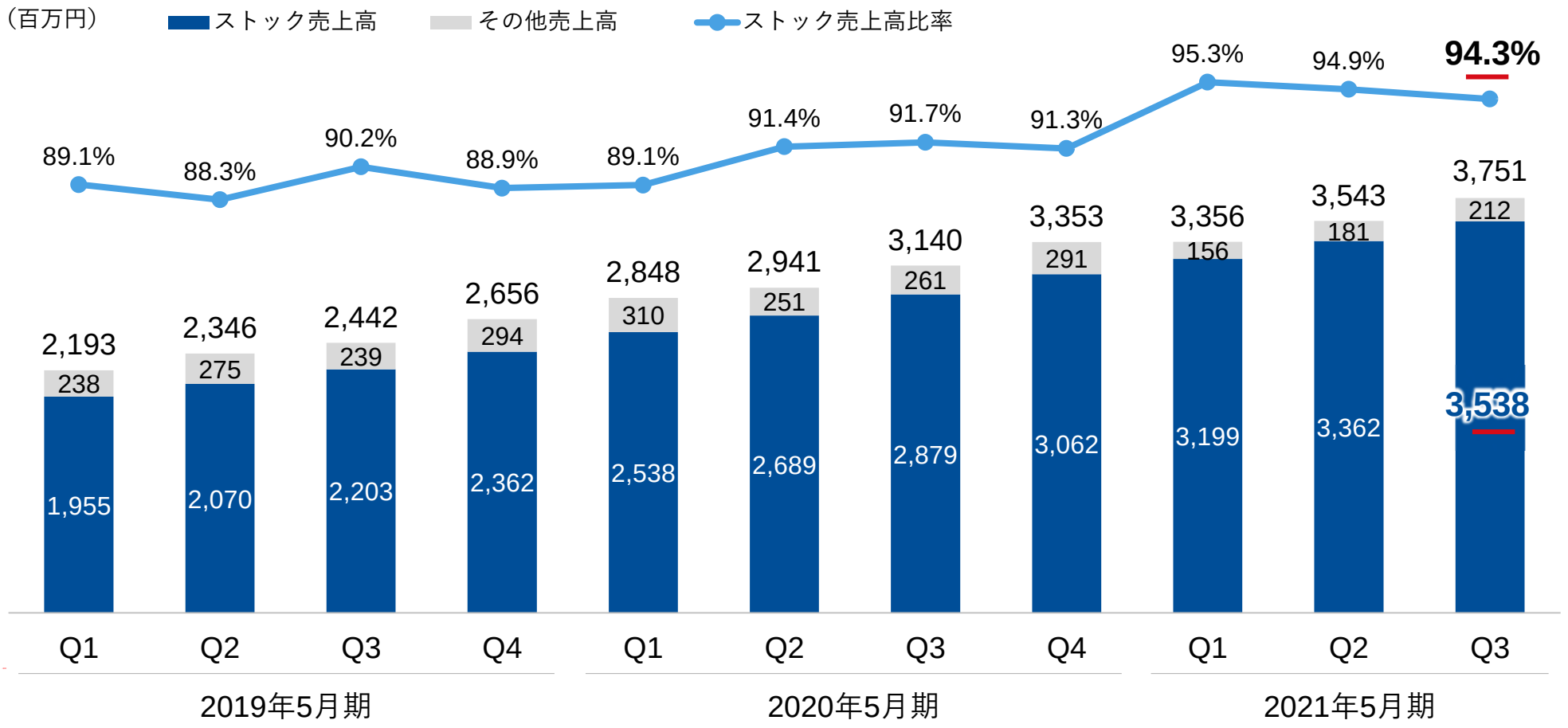
(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）
(2) Sansan事業のQ3末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）
(3) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

© Sansan, Inc

Sansan事業：ストック売上高

ストック売上高は契約件数の堅調な増加を背景に、前年同期比22.9%の増収

ストック売上高 (1)



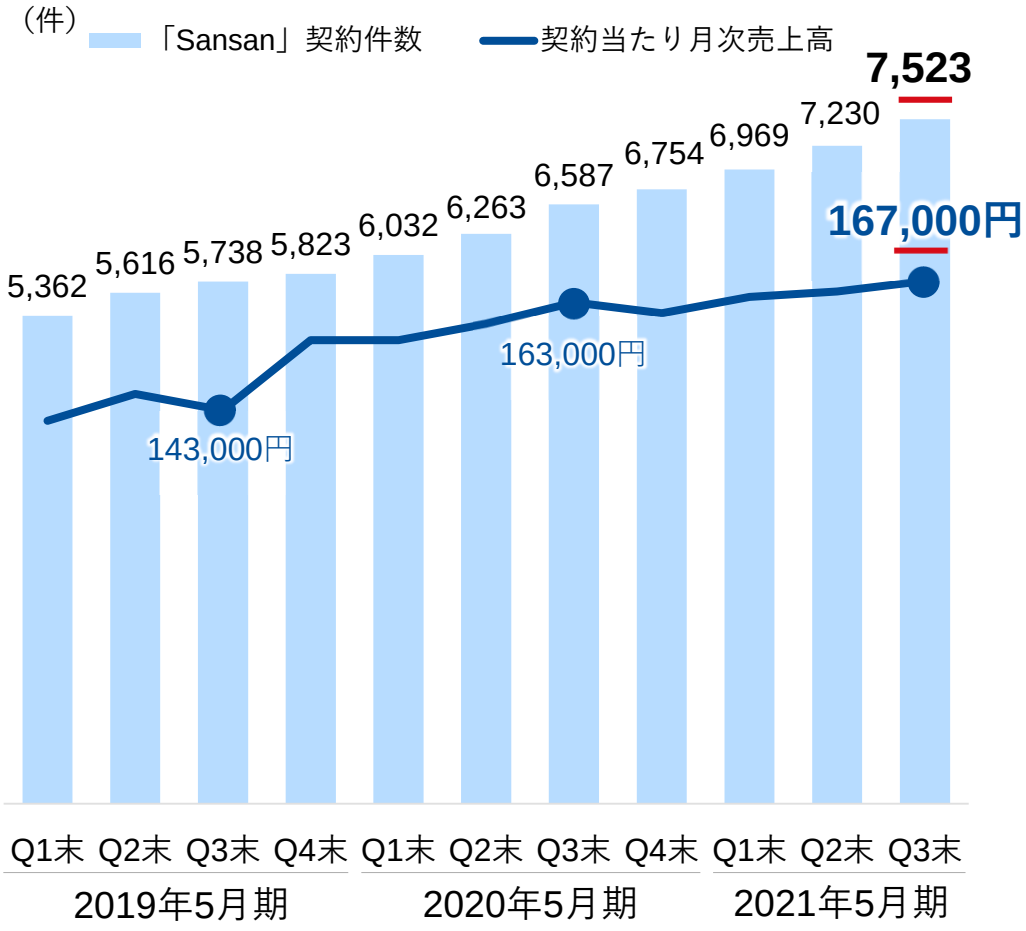
(1) 「Sansan」における固定収入（未監査）

© Sansan, Inc

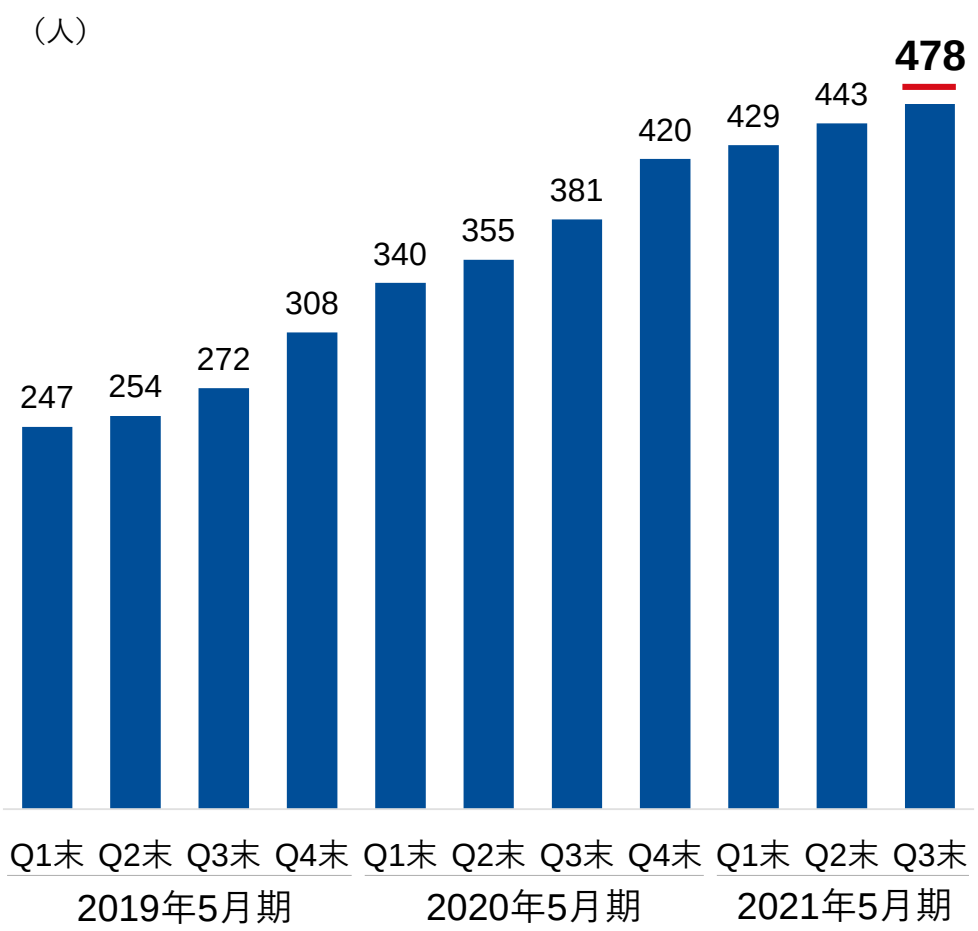
Sansan事業：「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高・従業員数

契約件数は前年同期末比14.2%増、契約当たり月次売上高は前年同期比2.5%増
営業部門を中心とした人員採用は順調に推移

「Sansan」契約件数・契約当たり月次売上高 (1)



Sansan事業部 従業員数



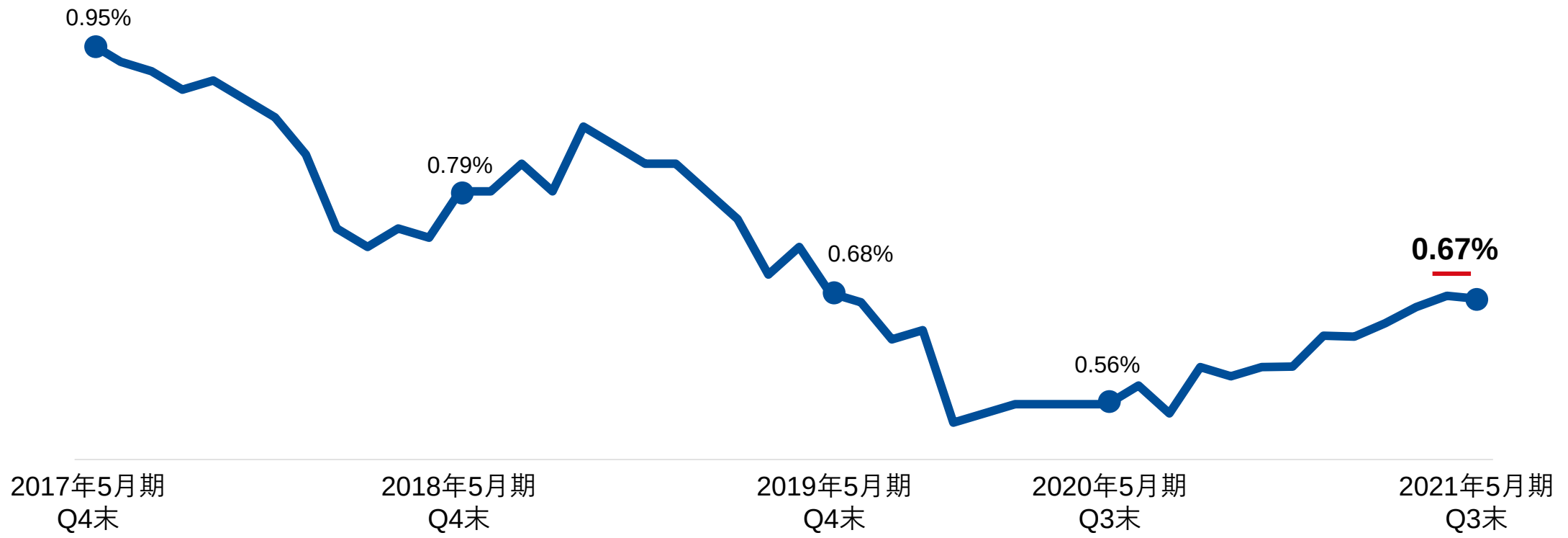
(1) Sansan事業の各四半期末月の月次実績（「Sansan」以外の一部の新規サービス等を含む、未監査）

© Sansan, Inc

Sansan事業：「Sansan」直近12か月平均解約率

直近12か月平均解約率は、コロナ禍においても1%以下の低水準を維持

「Sansan」直近12か月平均解約率 (1)



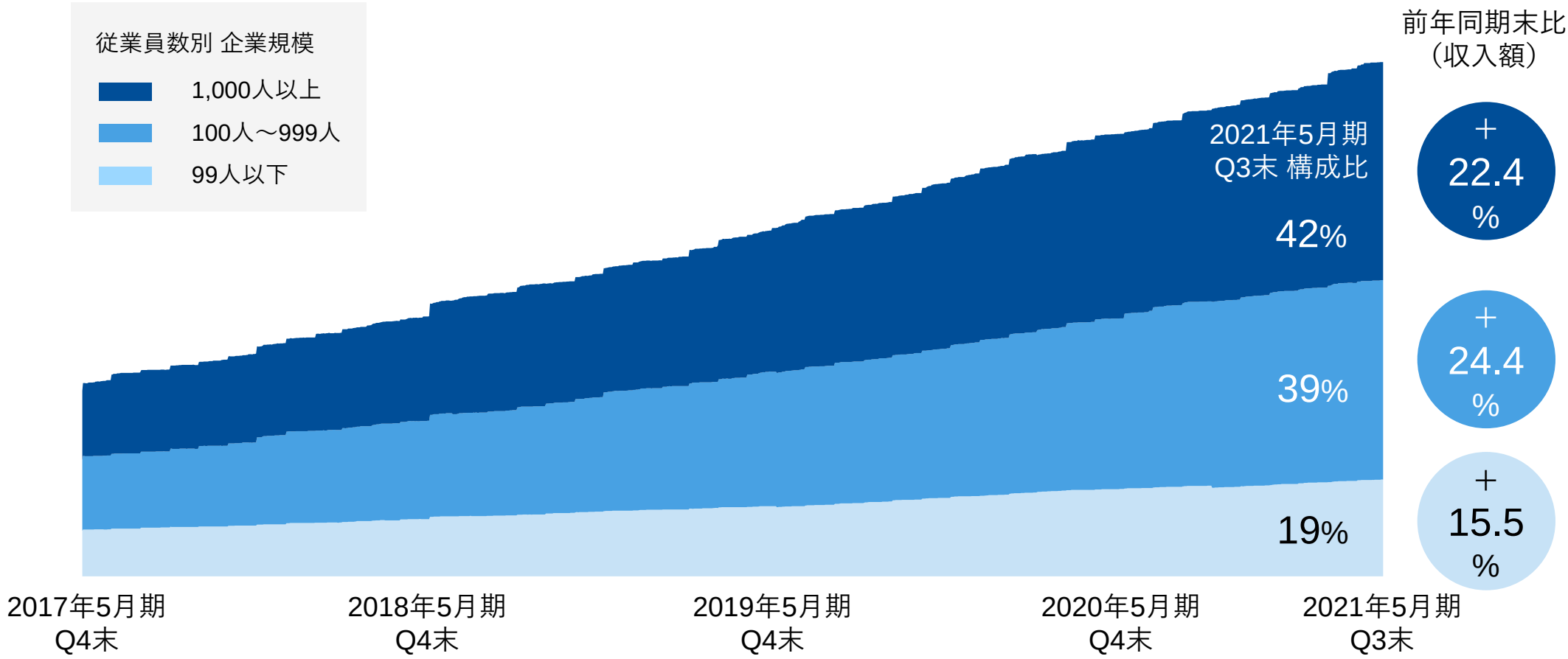
(1) 「Sansan」の既存契約の月額課金額に占める、解約に伴い減少した月額課金額の割合

© Sansan, Inc

Sansan事業：「Sansan」顧客規模別収入構成（ストック収入）

顧客規模別の収入構成比に大きな変化はなし

「Sansan」顧客規模別の収入構成(1)（ストック収入）



(1) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

© Sansan, Inc

Eight事業の概況

売上高はBtoBサービスの拡大によって、前年同期比55.3%の増収
売上高の増加に伴い、営業利益は前年同期比68百万円の赤字縮小

（百万円）

Eight事業	2020年5月期 Q3実績	2021年5月期 Q3実績	2021年5月期 前年同期比	（ご参考）2021年5月期 Q3累計実績	（ご参考）2021年5月期 前年同期比
売上高	235	366	+55.3%	1,104	+49.1%
BtoCサービス	74	73	-1.4%	221	+1.9%
BtoBサービス	161	292	+81.4%	882	+68.8%
営業利益	-248	-179	―	-538	―
営業利益率	―	―	―	―	―
「Eight」ユーザー数(1)	265万人	286万人	+20万人		
「Eight 企業向けプレミアム」契約件数	1,354件	2,132件	+57.5%		

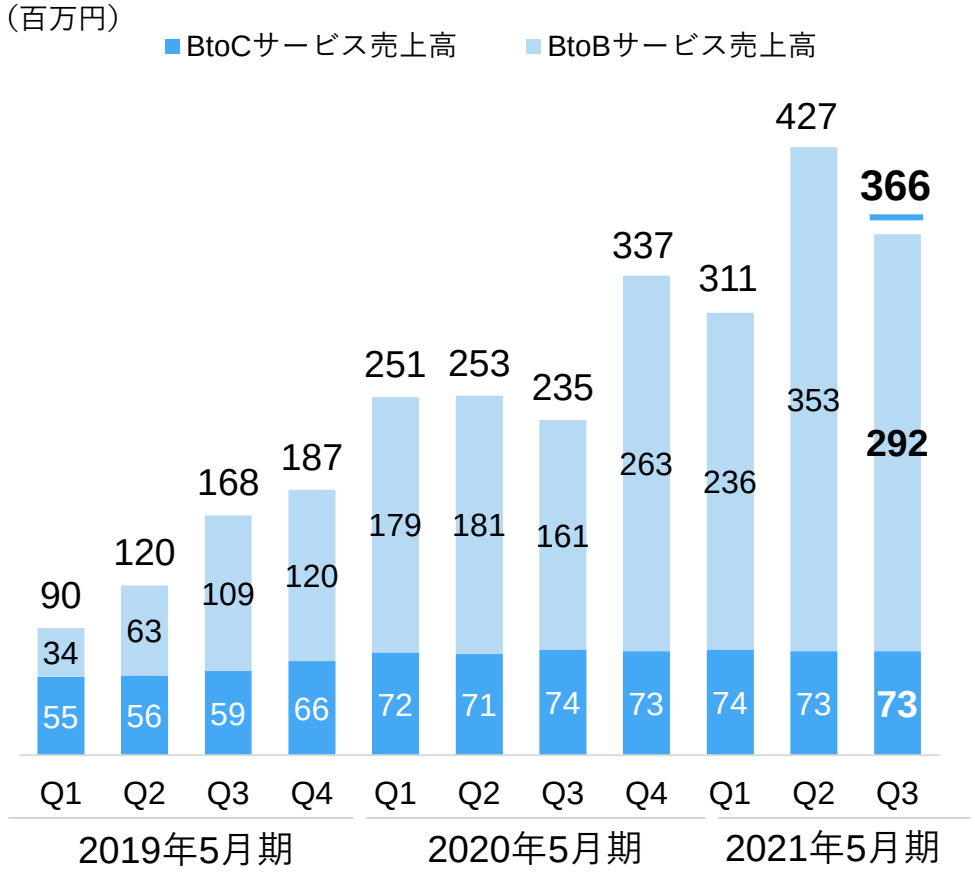
(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

© Sansan, Inc

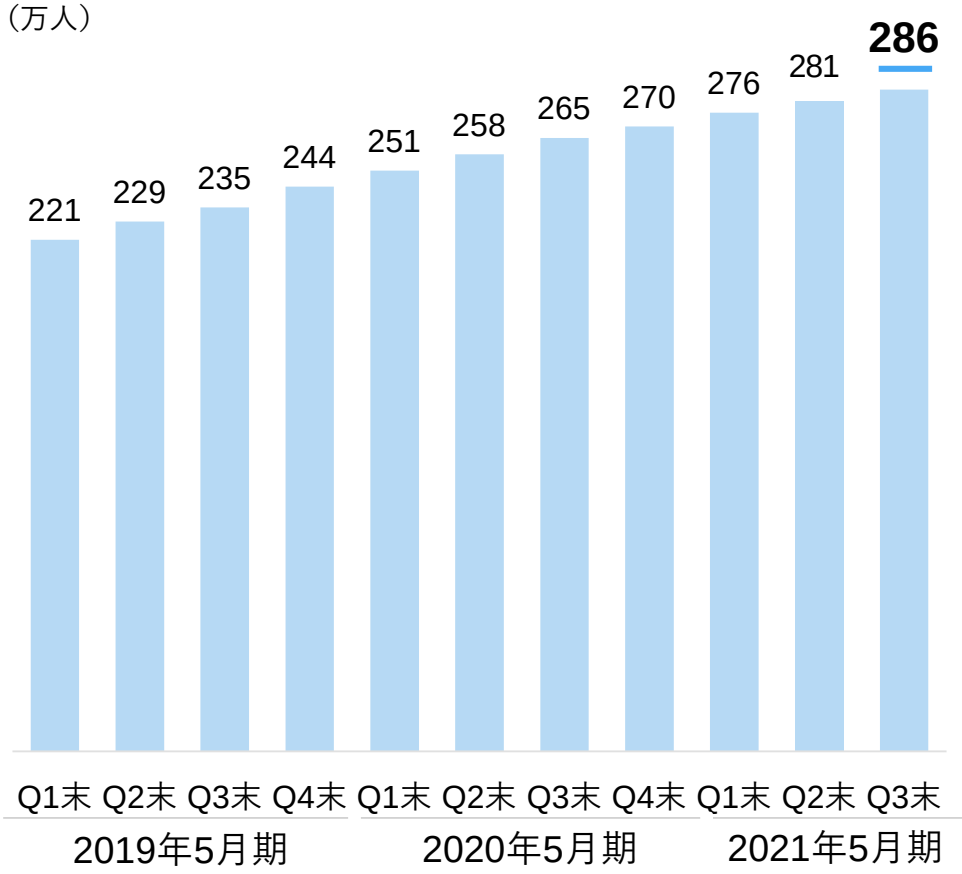
Eight事業：売上高・「Eight」ユーザー数

BtoBサービス売上高は、ログミー株式会社の業績寄与等によって前年同期比81.4%の増収
「Eight」ユーザー数は順調に拡大

売上高



「Eight」ユーザー数(1)



(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

© Sansan, Inc

目次

1 2021年5月期 第3四半期実績

2 主な経営／事業トピックス

3 2021年5月期 通期業績見通し

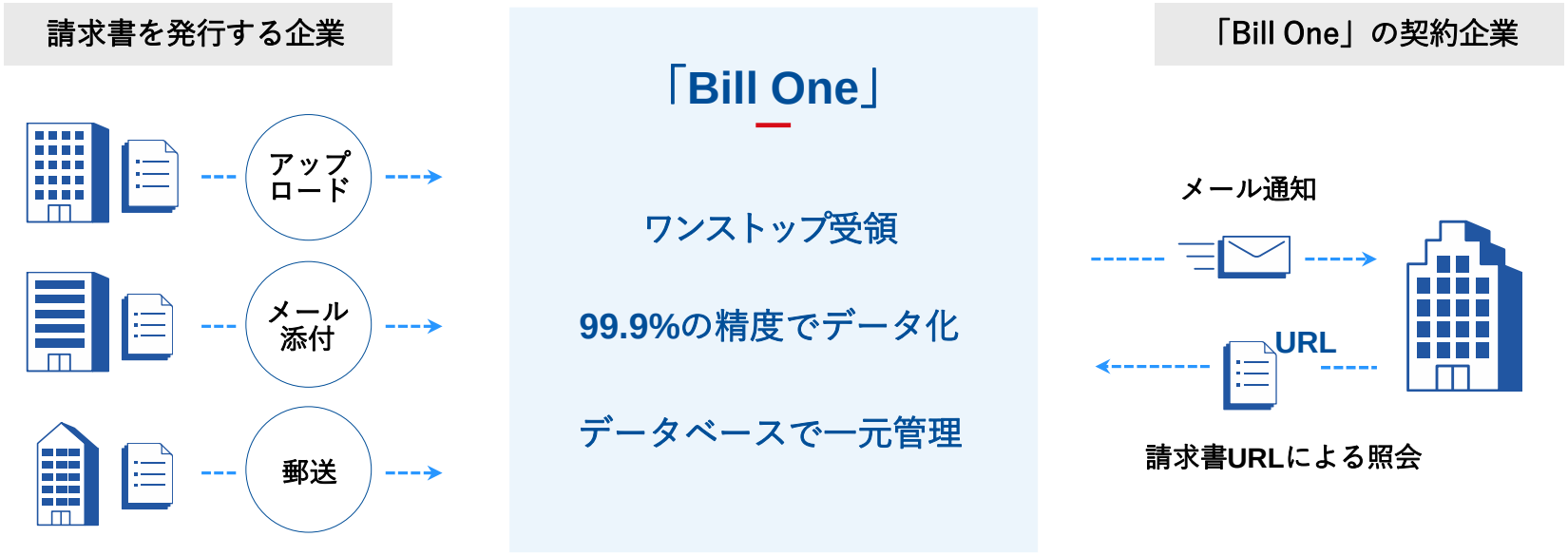
© Sansan, Inc

クラウド請求書受領サービス「Bill One」：サービス概要

紙やPDFの請求書を99.9%の精度でデータ化し、オンラインで受領できるサービス
2020年5月より、サービスの提供を開始

あらゆる請求書をオンラインで受け取る

Bill One
powered by Sansan



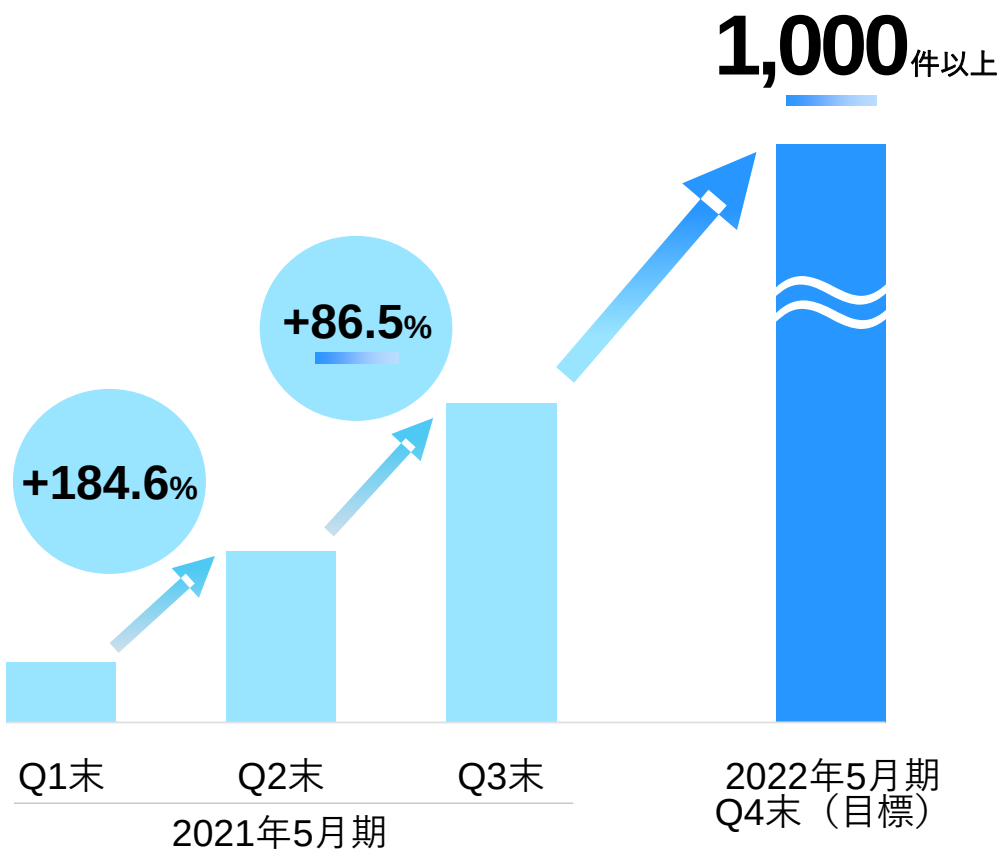
「Bill One」は請求書の受け取りを代行し正確にデータ化、契約企業はオンライン上でデータを閲覧可能に

© Sansan, Inc

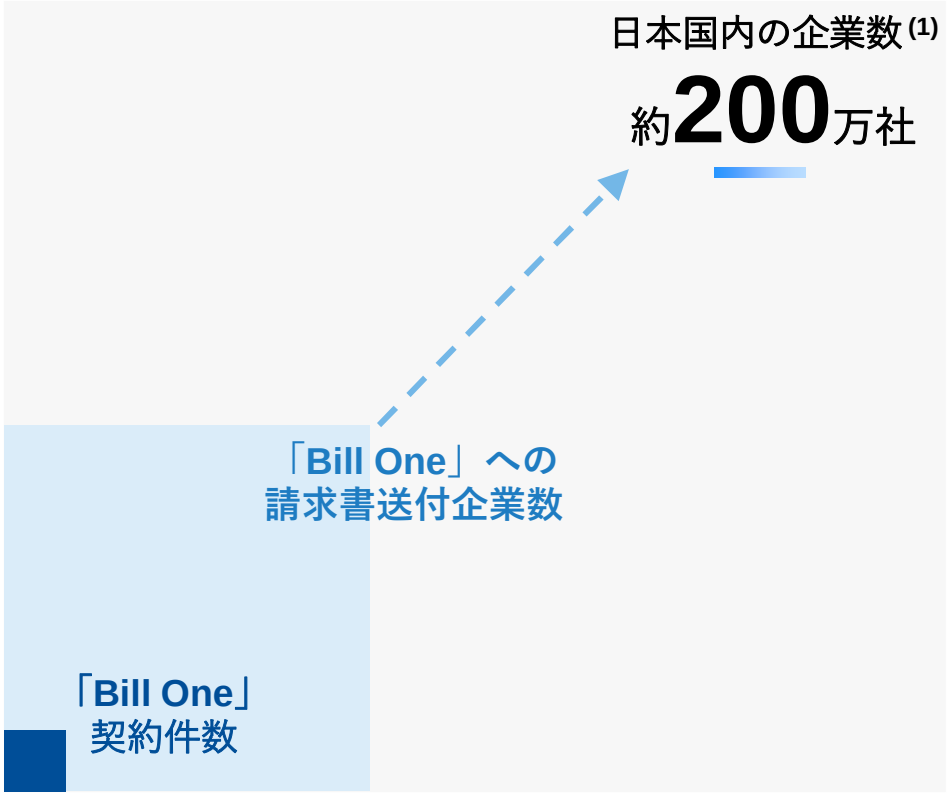
クラウド請求書受領サービス「Bill One」：契約件数・潜在市場規模

契約件数は前四半期末比86.5%増
広大な潜在市場を背景に、2022年5月期末までに契約件数1,000件以上を目指す

契約件数



潜在市場規模



(1) 総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値

© Sansan, Inc

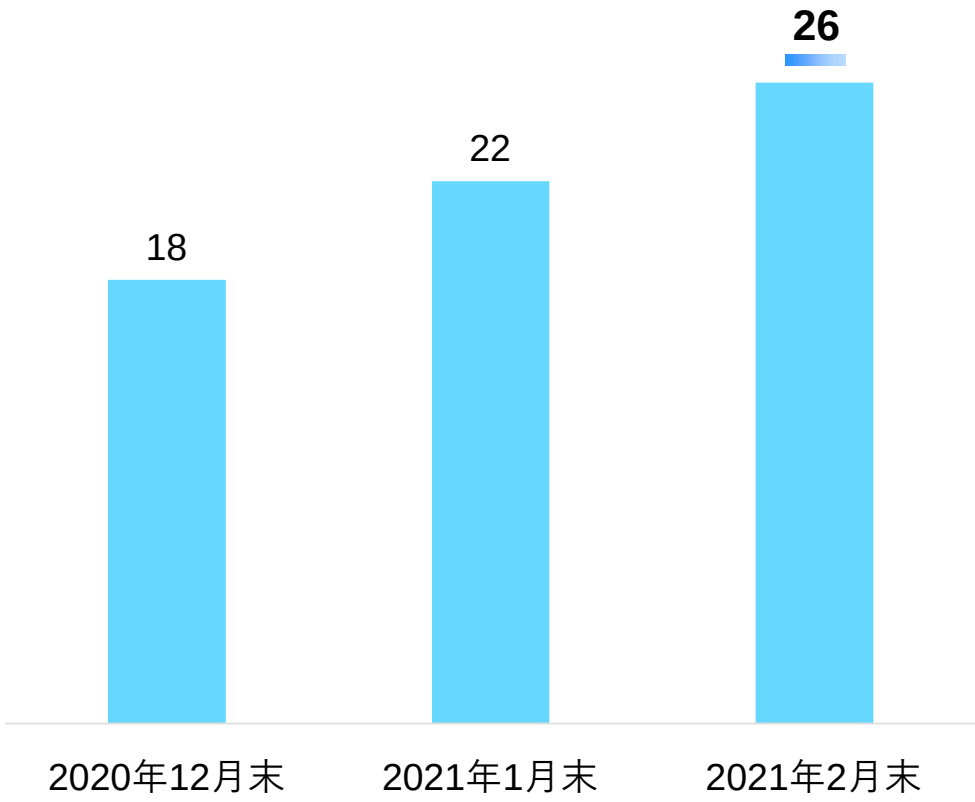
クラウド請求書受領サービス「Bill One」：成長に向けた取り組み

2021年2月後半より、テレビCMの放映を開始
2020年12月の事業部発足以降、人員採用を積極的に推進

テレビCM「Bill One「解せない」篇」

Bill One
powered by Sansan

Bill One事業部 従業員数



© Sansan, Inc

目次

1 2021年5月期 第3四半期実績

2 主な経営／事業トピックス

3 2021年5月期 通期業績見通し

© Sansan, Inc

連結業績の見通し

連結業績の見通しに変更なし
成長加速に向けた投資の強化を図り、来期2022年5月期は売上高成長率30%以上を目指す

（百万円）	2020年5月期	2021年5月期	
連結業績	通期実績	通期見通し	前年同期比
売上高	13,362	15,767 ～16,302	+18.0% ～+22.0%
営業利益	757	757 ～1,010	+0.0% ～+33.4%

(1) 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中長期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、一部の営業外損益等の合理的な見積もりが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

© Sansan, Inc

補足資料

© Sansan, Inc

グループ概要

© Sansan, Inc

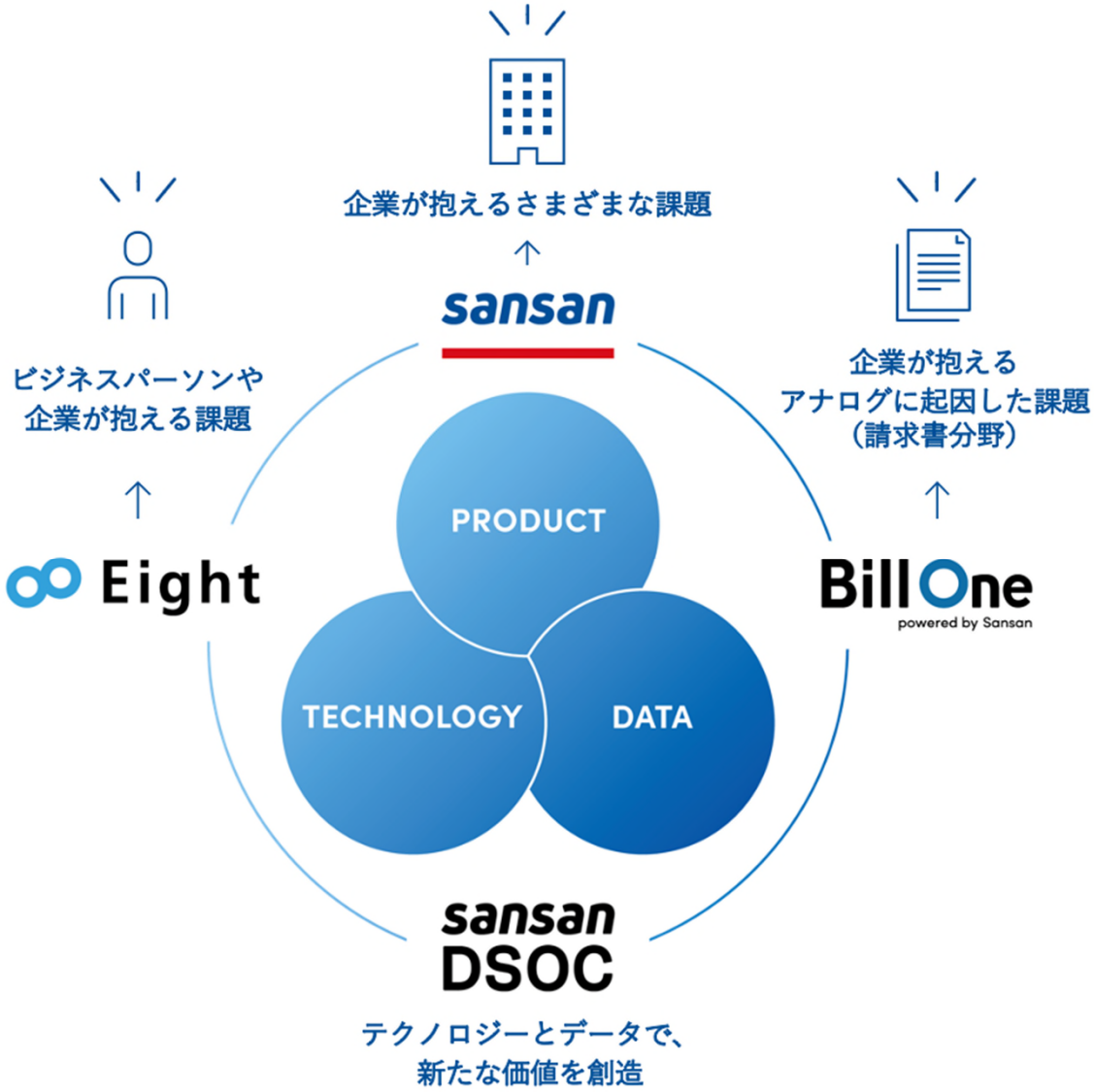
ミッションとビジョン

Mission

出会いから
イノベーションを
生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



© Sansan, Inc

セグメント概要

Sansan事業とEight事業の2つのビジネスセグメントで構成 (1)

Sansan事業

名刺管理から、働き方を変える

社内の名刺を一括管理することで、企業の成長を後押しする
シェアNo.1の名刺管理サービス (2)

法人向けクラウド名刺管理サービス
99.9%の精度でデータ化

Eight事業

名刺でつながる、ビジネスのためのSNS

取り込んだ名刺から、いつでも活用できるビジネスネットワークを
構築する名刺アプリ

個人が有する人脈を活用できる名刺アプリ
No.1モバイル名刺アプリ (3)

(1) クラウド請求書受領サービス「Bill One」に係る売上高及び一部の原価は社内で設定したルールに基づき、Sansan事業及びEight事業の各セグメントに配賦して計上（当該サービスに係るそれ以外の原価や全ての販管費は、各セグメントに配賦しない全社費用として計上）
(2) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）
(3) 2020年1月～12月の国内ビジネスSNSアプリにおける、平均月間アクティブユーザー数（App Store/Google Play合算値）（2021年1月 App Annie調査）

© Sansan, Inc

ビジネスプラットフォームとしての特徴

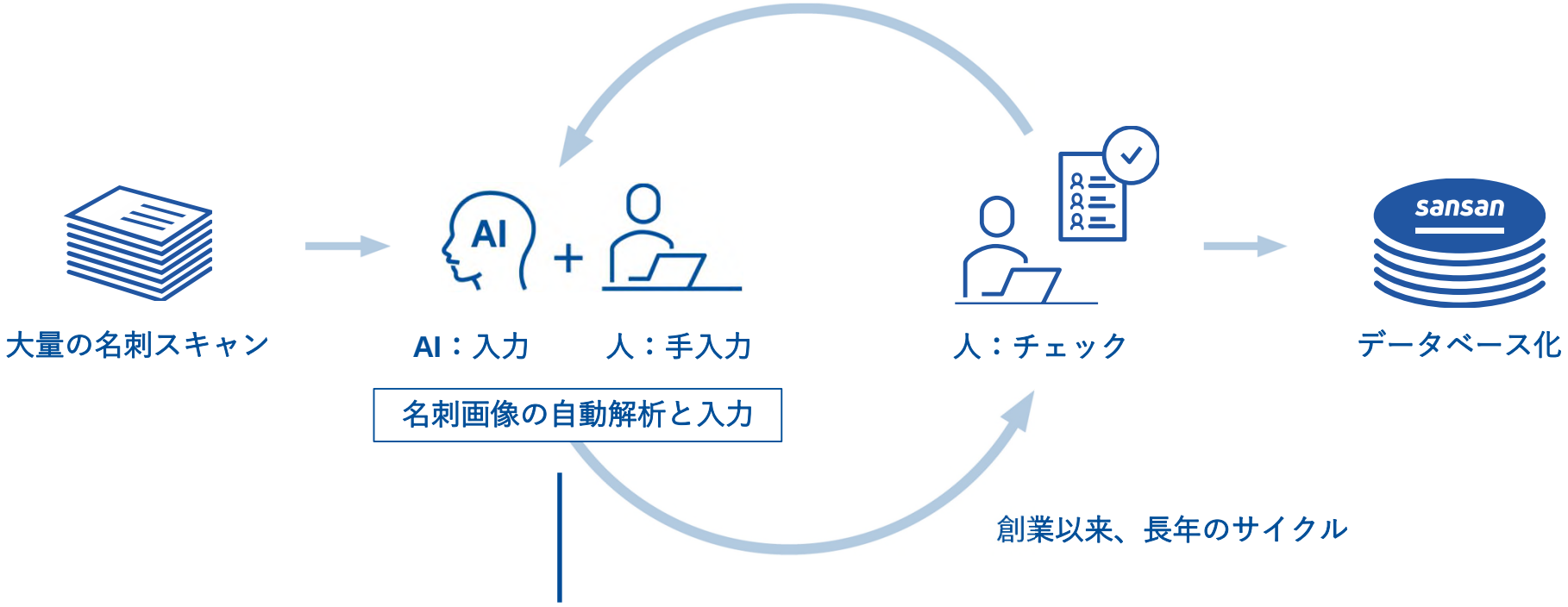
ビジネスプラットフォームとしての強固なポジションを確立し、中長期的な成長機会の多様化を図る

© Sansan, Inc

競争優位性：名刺データ化精度99%以上を実現する仕組みとテクノロジー

競合他社の追随を許さない名刺情報のデータ化オペレーションを確立

大量の名刺情報を、迅速かつ正確にデータ化



テクノロジーの組み合わせ

- 名刺項目の自動判別・マイクロタスク化
- 名刺言語の自動判定
- オペレーターへの自動振分け
- 分散化された入力オペレーターネットワーク
- 画像処理技術

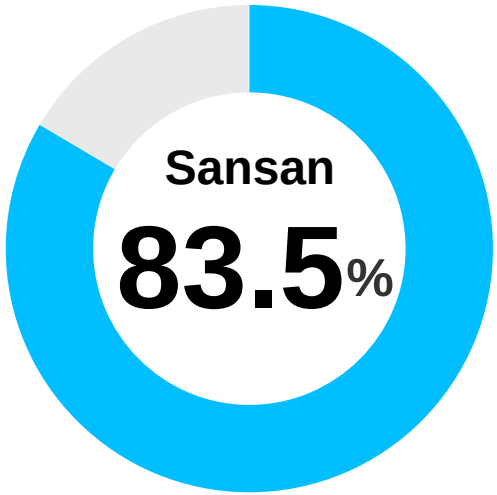
© Sansan, Inc

競争優位性：圧倒的な市場シェアと盤石な顧客基盤

「名刺管理市場」を自ら創り上げきたことで、圧倒的な市場シェアと多様な顧客基盤を確立

市場シェアと認知度

2019年売上金額シェア (1)



テレビCM第5弾
「面識アリ2017」上にやられた篇 (2)

テレビCM第8弾
「遠隔でやられた」篇

盤石な顧客基盤

日本経済団体連合会
経済産業省
MIZUHO
MUFG 三菱UFJ銀行
三井住友信託銀行
MITSUI&CO.
ITOCHU
Marubeni
NOMURA
住友生命
TOYOTA
DENSO
Panasonic
三井化学
EBARA
JTB
ロート製薬
SHISEIDO
KIRIN
LION
dentsu
朝日新聞
NTT
docomo
AKTIO
TOKYO GAS
TEPCO
MOL 商船三井
豊田通商株式会社
三菱地所
三井不動産
東急不動産ホールディングス
清水建設
戸田建設
AGC
NEC
NTT DATA
HITACHI
日立システムズ
PASONA

(1) 「名刺管理サービスと営業サービス（SFA/CRM/オンライン名刺交換）の最新動向」（2020年12月 シード・プランニング調査）
(2) 第71回広告電通賞サービス・文化部門の最優秀賞受賞

© Sansan, Inc

事業戦略

既存事業のさらなる成長と独自のテクノロジーを活用した新たなサービスの創出

Sansan事業

+ 「オンライン名刺」機能の利用拡大
+ 契約件数と契約当たり売上高の拡大
+ ビジネスプラットフォーム価値の向上

Eight事業

+ BtoBサービスのマネタイズ強化
+ 「オンライン名刺」機能の利用拡大

新たな取り組み

+ クラウド請求書受領サービス「Bill One」
+ イベントテックサービス

© Sansan, Inc

会社概要

社　　名	Sansan株式会社 （英語表記 Sansan, Inc.）
設　　立	2007年6月11日
所 在 地	表参道本社 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル 13F
拠　　点	支店：大阪、名古屋 サテライトオフィス：徳島、京都、 福岡、北海道、新潟
子 会 社	Sansan Global PTE. LTD.（シンガポール） Sansan Corporation（アメリカ） ログミー株式会社
代 表 者	寺田 親弘
従業員数	827名（2021年2月28日現在）
資 本 金	62億81百万円（2021年2月28日現在）
売 上 高	13,362百万円（2020年5月期）
株主構成 (1)	金融機関12.73%、証券会社0.91%、その他の法人0.85%、 外国法人等36.67%、個人その他48.84%

表参道本社

神山ラボ

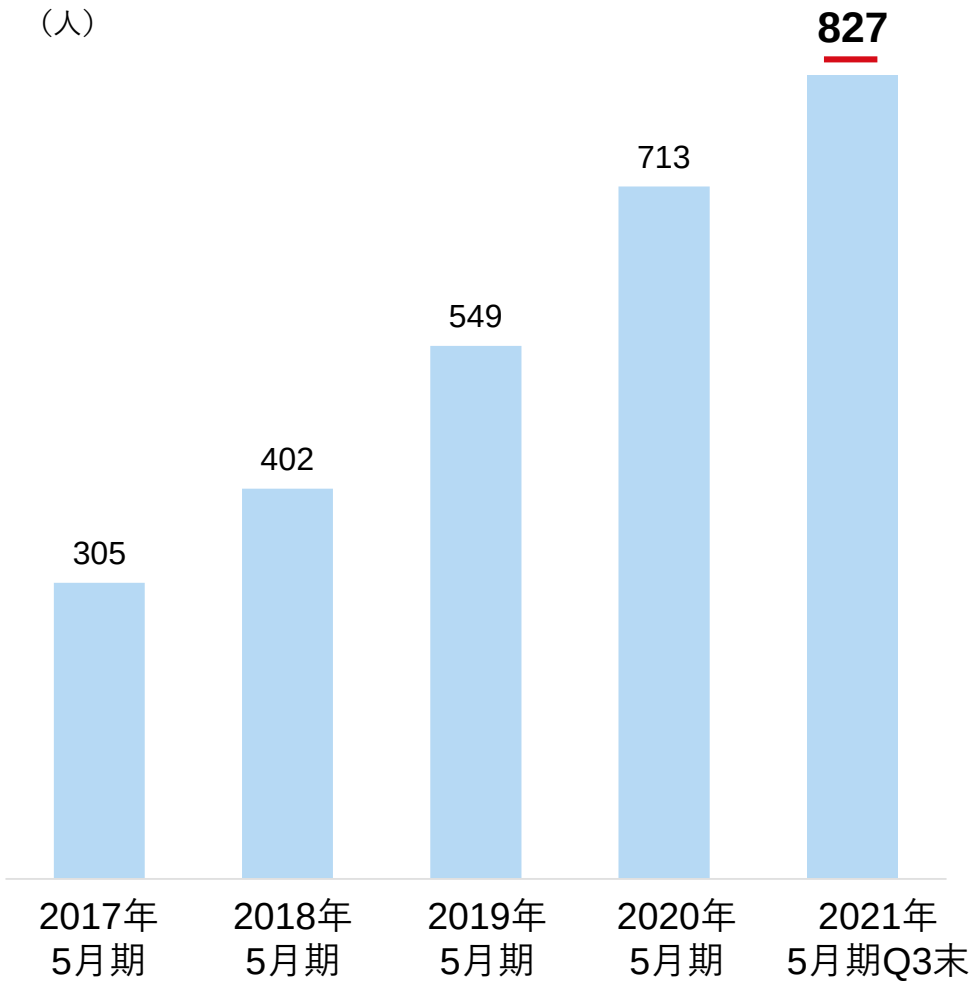
Sansan Innovation Lab

(1) 2020年11月30日現在

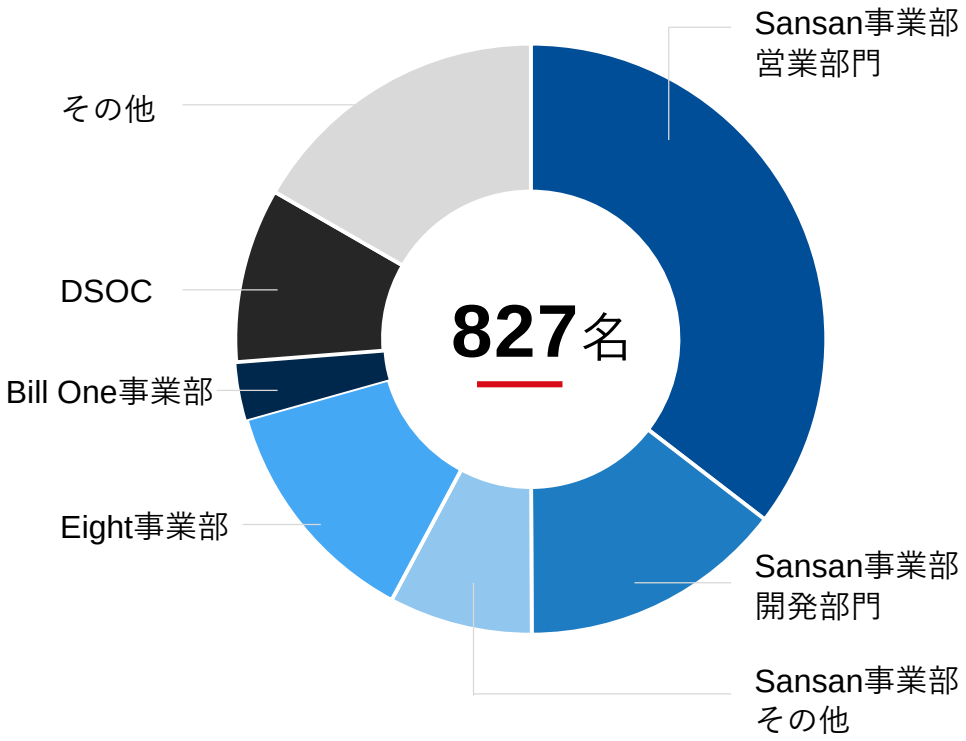
© Sansan, Inc

従業員数の状況

従業員数の推移



人員構成 (1)



(1) 2021年2月28日現在

© Sansan, Inc

新型コロナウイルス感染症による影響と主な取り組み

全国での緊急事態宣言解除後、営業活動状況は緩やかに改善
各種取り組みによりマイナス影響を最小化

	2020年5月期第4四半期まで（2020年5月以前）	2021年5月期以降（2020年6月以降）
社会状況	- 全国での緊急事態宣言の発出 - 外出の自粛やリモートワークが加速	- 全国での緊急事態宣言解除 - リモートワークを前提とした働き方 - オンラインでの名刺交換ニーズ - 一部地域を対象とした緊急事態宣言の発出
全 社	- 在宅勤務にむけた働き方・環境整備 (1) - 投資計画の一部見直し (1) - 採用活動を一時停止	- 採用活動を再開
Sansan事業	- 新規契約獲得ペースの鈍化(1) - オフライン集客イベントの中止によるリード獲得数の減少(1) - 既存顧客の利用拡大に営業リソースをシフト	- 「オンライン名刺」機能の新搭載 - オンラインセミナーの開催 - 商談数等が改善傾向
Eight事業	- ビジネスイベント「Meets」のオフライン開催の中止(1)	- 人材採用活動の鈍化による「Eight Career Design」へのマイナス影響 - 「オンライン名刺」活用の推進

(1) 2020年6月以降にも継続が予想される影響や取り組み

© Sansan, Inc

Sansan事業

© Sansan, Inc

「Sansan」のサービス概要

企業のビジネスコンタクトを資産として有効活用できるビジネスプラットフォーム

企業が抱える課題

- 名刺交換情報が社内で共有されていない
- 名刺情報が持つ価値に気付けていない
- 社内コミュニケーションが円滑にできていない

「Sansan」の主な機能

名刺管理から、働き方を変える
法人向けクラウド名刺管理サービス

名刺を99.9%の精度でデータ化

- 名刺管理・共有・検索
- 会社マスタ情報
- 人物マスタ情報
- 組織ツリー生成
- 帝国データバンク連携
- 人物異動情報配信
- ニュース配信
- 決算短信分析レポート
- 案件管理
- コンタクト管理
- 「Sansan Data Hub」
- 名刺関連API
- メルマガ配信
- 社内連絡帳
- 社内メッセージ
- セキュリティ管理

利用企業のメリット

生産性向上　業務効率化　営業の強化　ビジネス機会の創出

© Sansan, Inc

「Sansan」の料金プラン

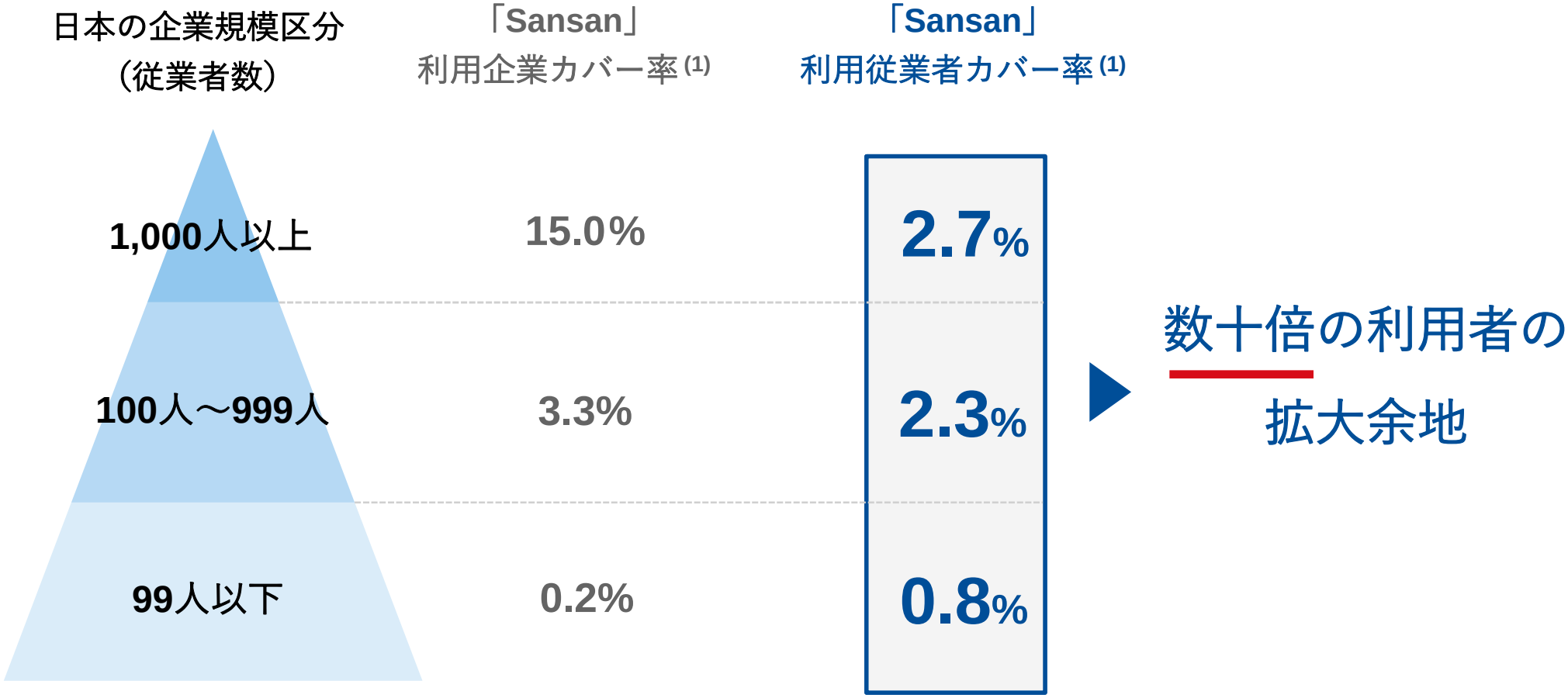
全社で利用するプランを基本プランとして提供

	A. 基本プラン（全社利用）	B. 旧プラン（ID課金）	支払いタイミング
1 初期費用（イニシャルコスト）	**A）ライセンス費用の12か月分** 既に保有する全ての名刺をデータ化するための費用	**B）契約ID数に応じた費用** 既に保有している名刺をデータ化する費用（枚数上限あり）	契約開始時
2 カスタマーサクセスプラン（イニシャルコスト）	**A, B共通）個別見積にて導入支援プランを提供** 「Sansan」を活用するための導入及び運用支援を行うための費用		契約開始時
3 スキャナ（ランニングコスト）	**A, B共通）月額10,000円／台** 顧客のオフィスフロア及び拠点数分のスキャナとタブレットを貸出		契約開始時 ＋ 更新時
4 ライセンス費用（ランニングコスト）	**A）名刺交換枚数に応じて設定（年間契約）** 1契約当たり月額数万～数百万円	**B）契約ID数に応じて設定（年間契約）** ID毎の固定課金（名刺データ化枚数上限あり）	契約開始時 ＋ 更新時

© Sansan, Inc

「Sansan」の日本国内における潜在市場規模（TAMの考え方）

多くの企業で利用従業者数は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



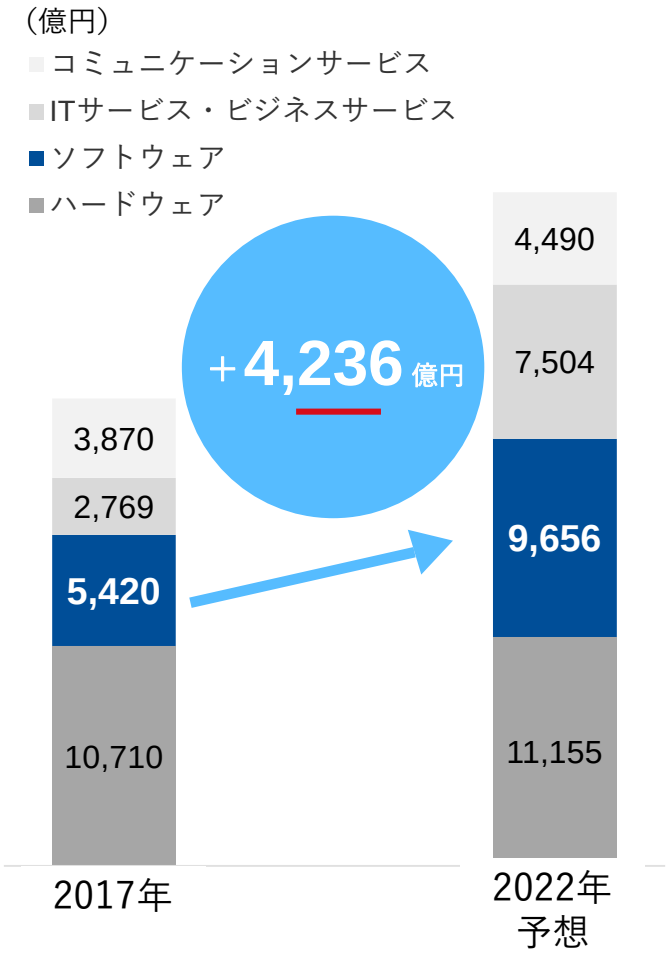
(1) 分母は総務省統計局「2016年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2021年5月期Q3末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

© Sansan, Inc

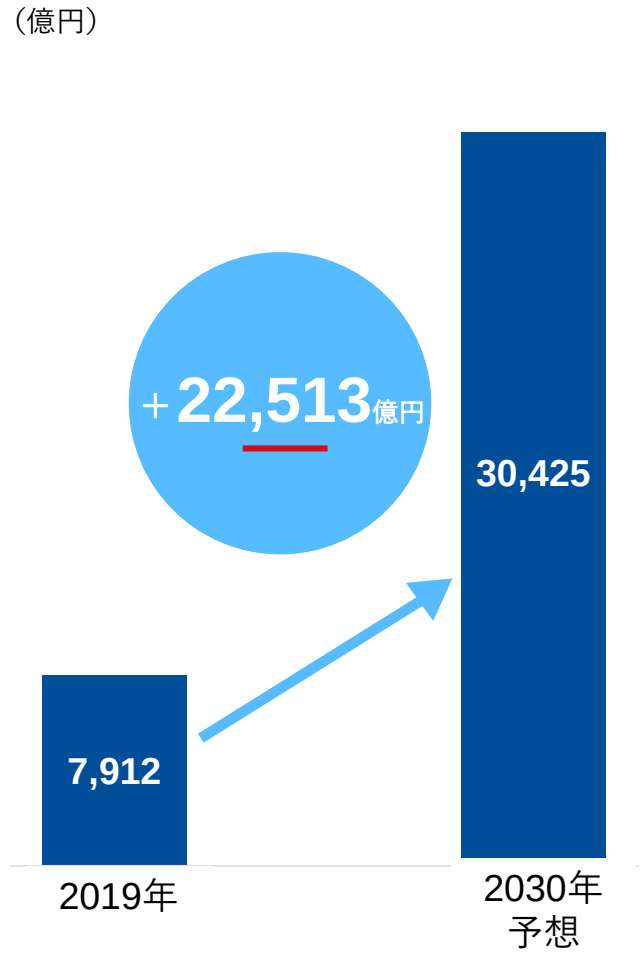
「追い風」となる市場環境

働き方改革とデジタルトランスフォーメーション等が、名刺のクラウド管理ニーズを後押し

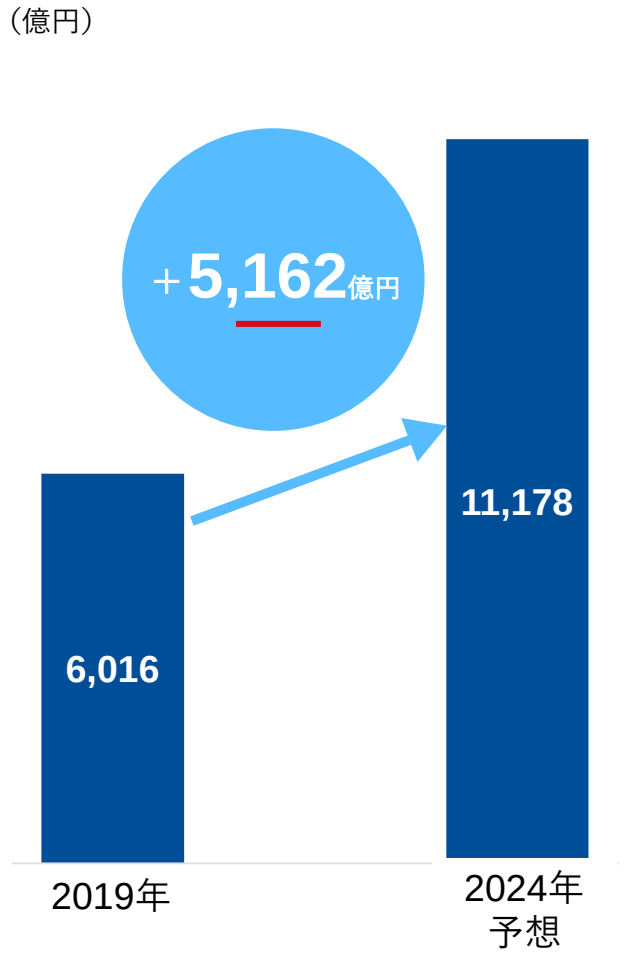
国内働き方改革ICT市場 支出額 (1)



デジタルトランスフォーメーション市場規模 (2)



国内SaaS市場規模 (3)



(1) IDC Japan「国内働き方改革 ICT市場予測、2018年～2022年：ハードウェア、ソフトウェア、ITサービス／ビジネスサービス、通信サービス別」、2018年12月
(2) 富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
(3) 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

© Sansan, Inc

契約件数と契約当たり売上高の拡大

契約件数の拡大と契約当たり売上高の拡大で成長を図る

契約件数の拡大 ×

- ・中堅・大企業向け営業体制の拡充
- ・ソリューション営業の推進
- ・地方展開の推進
- ・グローバル体制の拡充

契約当たり売上高の拡大

既存顧客の利用拡大 ＋ **アップセル機会**

既存顧客の利用拡大
- ・全社利用の推進（営業部門から全社へ）
- ・導入支援の充実
- ・「オンライン名刺」の推進
- ・他社パートナーとの協業体制の強化

アップセル機会
- ・オプション機能の提供
- ・他社との連携やM&Aを活用

契約件数

3,185 ▶ 7,523

(2016年5月期Q3末) (2021年5月期Q3末)

約2.4倍

契約当たり月次売上高(1)

86,000円 ▶ 167,000円

(2016年5月期Q3末) (2021年5月期Q3末)

約1.9倍

(1) 各四半期末月の月次実績（未監査）

© Sansan, Inc

Sansan事業

「オンライン名刺」機能の利用拡大

リモートワーク等の新しい働き方を背景に、2020年6月より「オンライン名刺」機能を提供開始
「Eight」や「Microsoft Teams」(1)との自社・他社サービス連携を強化

(1) Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

© Sansan, Inc

ビジネスプラットフォームとしての価値向上

名刺管理機能・顧客情報を入り口とした、さまざまな機能を「Sansan」につなぐことで
データ活用を促進し、ビジネスプラットフォームとしての価値向上を目指す

自社開発追加機能

「Sansan Data Hub」　「同僚コラボレーション」

OpenAPI提供(1)

Marketo / kintone / セールスマネージャーRemix CLOUD / ZOHO CRM / Microsoft Dynamics CRM / Senses / bodais / LF List Finder 有望商談を発掘する / zapier / KONTAKT

外部サービス情報配信

KYODO / ダイヤモンド社 / 東洋経済 / SPEEDA

名刺管理機能

sansan

名刺管理から、働き方を変える

外部サービス・パートナー連携

sansan+

sansan+ APP

REFINITIV / 帝国データバンク / CREATIVE SURVEY / Salesforce (2) / CLOUDSIGN

sansan+ Consulting

accenture

sansan+ Integration

toBe marketing / Realize

(1) Sales Force Automation、Customer Relationship Management、 Marketing Automation等の50以上の他社サービスにOpenAPIを提供
(2) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

© Sansan, Inc

「Sansan Plus」の概要

「Sansan Plus」とは、さまざまな業務を「Sansan」がつなぎ、効率的に管理するビジネスプラットフォーム

さまざまな業務をつなぐ

sansan+

sansan+ APP

「Sansan」に追加できる連携機能群

オプション機能

「反社チェックオプション powered by Refinitiv」
「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」
「商談管理オプション for Salesforce」(1)
「契約管理オプション for クラウドサイン」

sansan+ Consulting

「Sansan」サービスを活用し、
デジタル化支援を総合的に支援

活用方法をコンサルするパートナー

アクセンチュア株式会社

sansan+ Integration

社内に散らばるデータを統合する
ためのコンサルティングを実施

データ活用に特化したパートナー

toBeマーケティング株式会社
株式会社リアライズ

(1) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

© Sansan, Inc

「Sansan Plus App」 ：「Sansan」に追加できるオプション機能の一部

「反社チェックオプション powered by Refinitiv」

反社チェックの
自動化

要確認リストの
作成

リストのAPI連携

名刺をスキャンするだけで自動で反社チェックが可能となり、
チェック漏れ防止やコンプライアンス担当者の工数を大幅削減

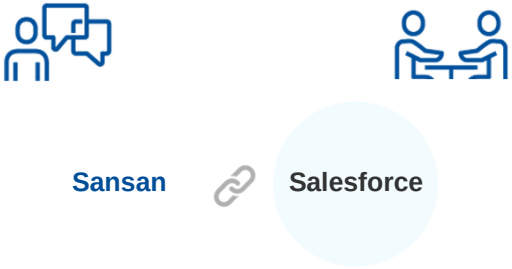
「アンケートオプション powered by CREATIVE SURVEY」

セミナーでの来場者情報
アンケート結果

名刺管理の「Sansan」

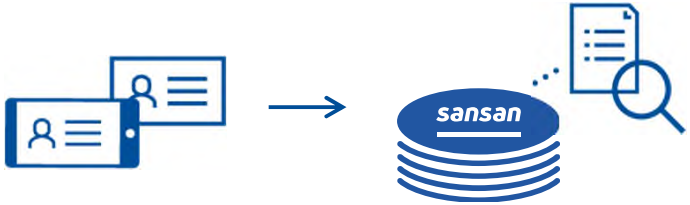
BtoB企業のセミナーに必要なアンケート機能を「Sansan」と
連携しながら提供できるアンケートソリューション

「商談管理オプション for Salesforce」 (1)



「Sansan」上で、社内の人脈情報・取引先企業情報とあわせて、
「Salesforce」の商談情報を把握可能

「契約管理オプション for クラウドサイン」



名刺をスキャンするだけで契約情報が閲覧可能となり、契約
確認業務を短縮化し、法務担当の業務負担を軽減

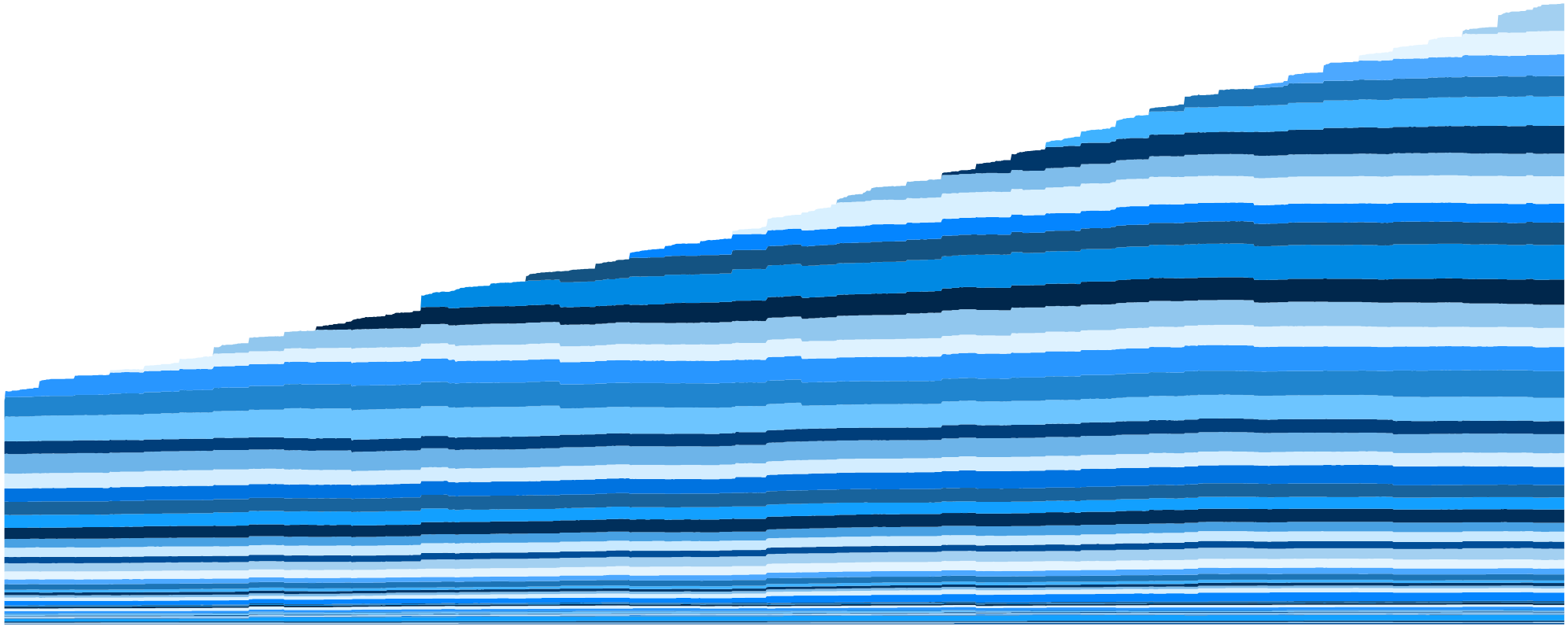
(1) Salesforce は salesforce.com, inc. の商標であり、許可のもとで使用しています。

© Sansan, Inc

「Sansan」のサービス開始時期別収入構成（ストック収入）

継続的にネガティブチャーン(1)を実現

「Sansan」サービス開始時期別の収入構成(2)（ストック収入）



2017年5月期 Q4末
2018年5月期 Q4末
2019年5月期 Q4末
2020年5月期 Q4末
2021年5月期 Q3末

(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加分が上回った状態のこと
(2) 「Sansan」の月額課金額を基に作成（未監査）

© Sansan, Inc

Eight事業

© Sansan, Inc

「Eight」のサービス概要

国内ビジネスSNSで最大級のアクティブユーザー数を有するプラットフォームを展開

ビジネスパーソンが抱える課題

- ビジネスの出会いを活かしきれていない
- 名刺情報に容易にアクセスできていない
- ビジネスSNSを活用したいが友人を増やすことが目的ではない

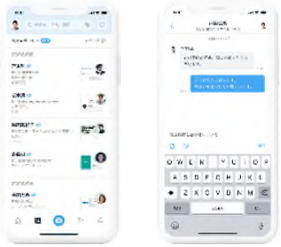
▼

「Sansan」で培ったテクノロジーにより名刺を高い精度でデータ化

ライフタイムで使えるビジネスSNS型のプラットフォームを提供

「プロフィール管理」

「名刺管理」「コミュニケーション」



「企業との関わり」（情報収集）

▼

収益機会	BtoCモデル	BtoBモデル			
	個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	企業向け有料プラン 「Eight 企業向けプレミアム」	広告サービス 「Eight Ads」	ビジネスイベント 「Meets」	採用関連サービス 「Eight Career Design」

© Sansan, Inc

マネタイズプランの強化・推進

BtoBサービス（企業向け有料サービス）の展開を加速・強化

B to B		
企業向けプラン 「Eight 企業向けプレミアム」	月額固定料金 （年間契約）	「Eight」における名刺共有を企業内で可能にするサービス 従業員数名から20名程度の小規模企業を対象として展開
広告サービス 「Eight Ads」	配信量に応じた 従量制料金 (1) （期間契約）	「Eight」ユーザーに対して広告を配信できるサービス ビジネスユーザーへの広告配信ニーズをタイムリーに獲得
ビジネスイベント 「Meets」	イベント1開催に 応じた固定料金 (2)	買い手と売り手をマッチングさせ、生産性を上げるイベント 独自のテクノロジーを活用し、最も適したイベントの集客を実施
採用関連サービス 「Eight Career Design」	月額固定料金 (3) （期間契約）	「Eight」内の転職潜在層にアプローチ可能な採用関連サービス 採用市場における独自のポジションの確立を目指して価値を提供

B to C		
個人向け有料プラン 「Eightプレミアム」	月額固定料金	「名刺データのダウンロード」等の追加機能が利用可能なサービス 無料プランを含む「Eight」ユーザー数全体の拡大を図る

(1) 最低出稿価格あり、そのほか純広告メニューもあり　(2) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり　(3) 採用決定時に追加料金あり

© Sansan, Inc

新たな取り組み

© Sansan, Inc

新たな取り組み

デジタルトランスフォーメーションを実現するサービス

名刺をはじめとした各種アナログなビジネス情報をデータ化し、活用するサービスを展開

© Sansan, Inc

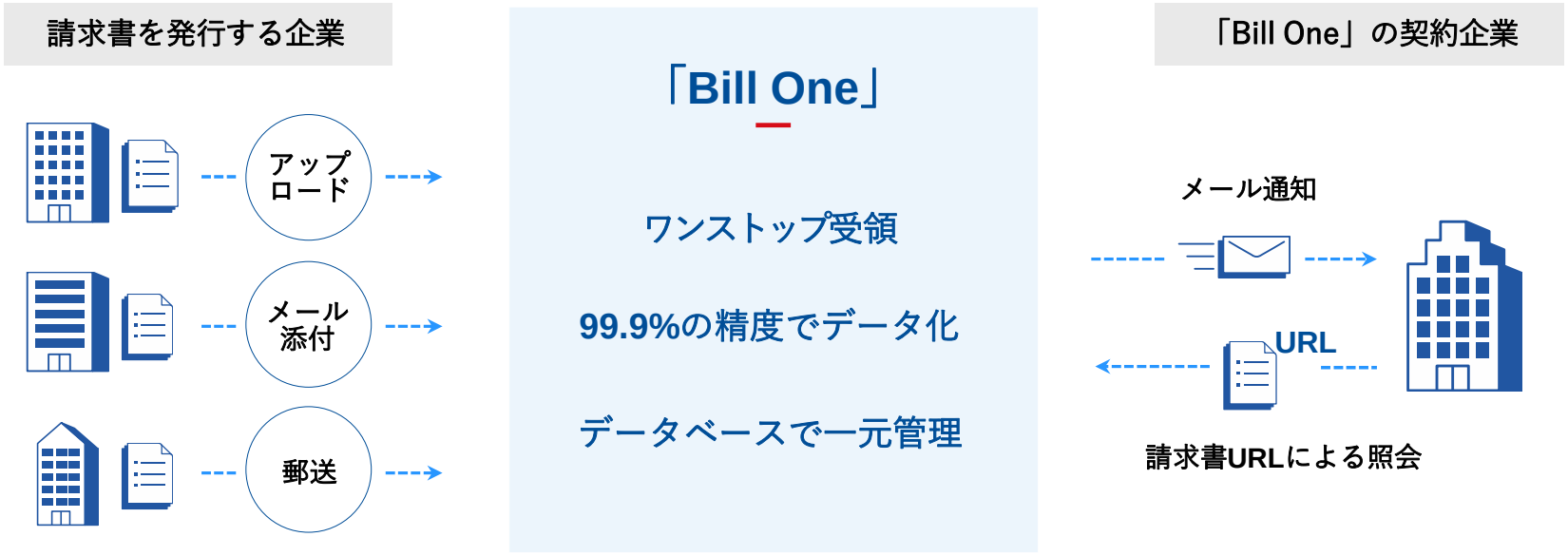
新たな取り組み

「Bill One」のサービス概要

紙やPDFの請求書を99.9%の精度でデータ化し、オンラインで受領できるサービス
コロナ禍におけるリモートワーク・BCP (1) 課題解決等に貢献し、企業成長を後押し

あらゆる請求書をオンラインで受け取る

Bill One
powered by Sansan



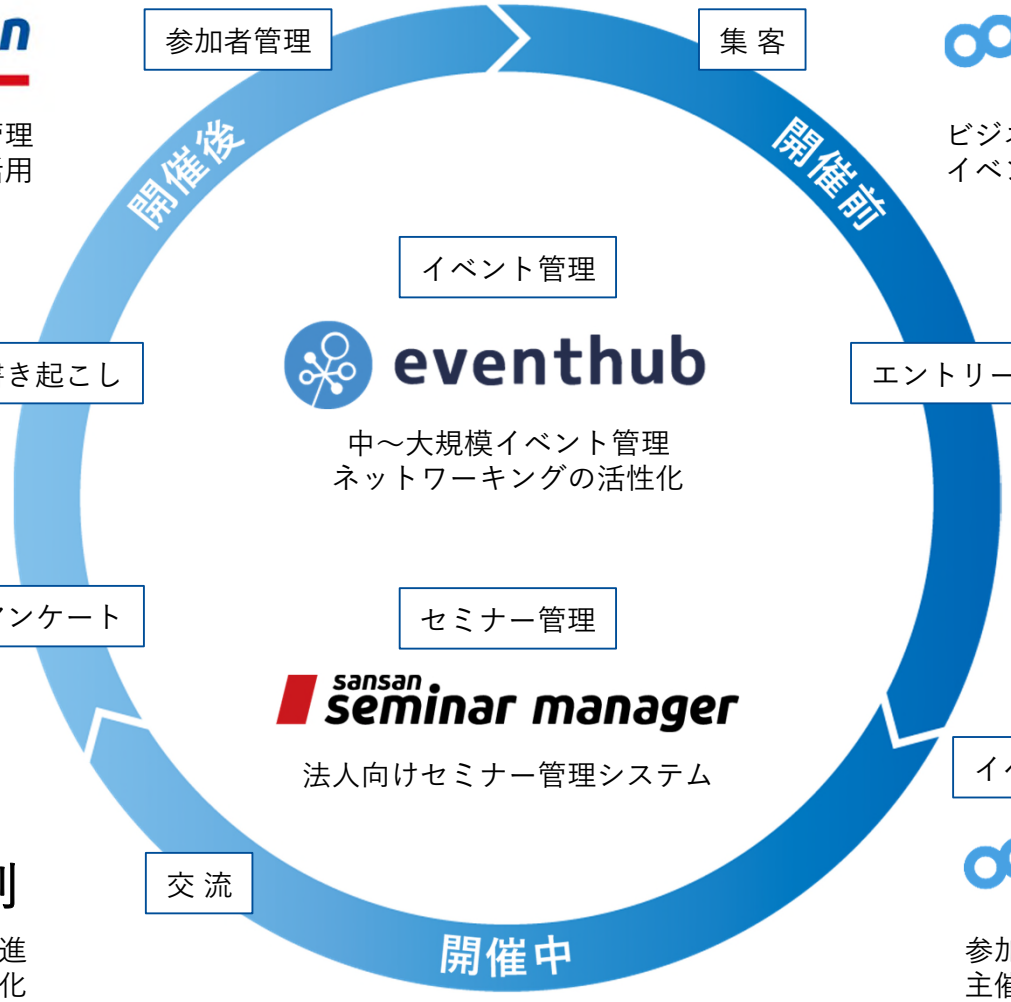
「Bill One」は請求書の受け取りを代行し正確にデータ化、契約企業はオンライン上でデータを閲覧可能に

(1) 事業継続計画

© Sansan, Inc

イベントテックサービスの概要（ポートフォリオ）

ビジネスイベントの運営に関わる課題を解決する各種ソリューションを提供



sansan

参加者の名刺管理
名刺情報の活用

Eight Ads

ビジネス向け広告による
イベント集客

logmi

イベント内容の書き起こしメディア
非参加者への情報配信

eventhub

中～大規模イベント管理
ネットワーキングの活性化

Smart Entry by Eightオンライン名刺

名刺を使った手軽で正確な
次世代のエントリーシステム

CREATIVE SURVEY

イベント満足度の計測
参加者とのコミュニケーション

sansan seminar manager

法人向けセミナー管理システム

オンライン名刺

オンラインイベントでの交流の促進
イベント参加者のアクティブ化

Eight ONAIR

参加者によるオンラインイベントの認知
主催者による開催イベントの情報発信

© Sansan, Inc

sansan